高単価 クロージングの 4 0 ステップ

営業苦手なカウンセラーが このマニュアルを実践しただけで 57万円の年間契約の 成約率が2倍になった

> 導入トークから 最終のお金トークまで 売れるクロージングトークを T寧に40ステップに集約!!

スピリチュアルカウンセラーのAさん



スピリチュアルカウンセラーとして活動をスタートさせて3年目。

元々の知り合いや紹介で、3ヶ月の10万円のカウンセリングは少しづつ売れるようになり、お客様は増えてはきた。

けど・・・まったくはじめましての新規のお客様が なかなか成約しない。

けっこう頑張って説明しているのに 最後は「少し考えてみます」や「今はお金がないんです」 と言って断られてしまう。

スピリチュアルカウンセラーのAさんは クロージングトークを構築したことがなく、独学でセールスをやってし まっていたので、新規の成約率が極端に悪かったのです。

そこで、高単価セールスの40ステップについてアドバイス。 実際にアドバイス通りに進めてみると...。



3日後 お茶会で出会った方 3ヶ月契約 GET!! 1週間後 交流会で出会った方 3ヶ月契約 GET!!

それから1ヶ月で、プチワークショップやお茶会、 セミナーで出会った、まったくはじめましての方から 合計で6名の方に計90万円の契約を頂けるようになりました。

(内2名は6ヶ月25万円のご契約に)



さぁ次は…あなたの番です!

【目次】

- 1. 高単価営業クロージング前の準備~場を温める~
- 2. 営業クロージング導入~掴みたい将来・目標を明確にする~
- 3. 営業クロージング転換~相手の常識の破壊+教育~
- 4. 変化後をイメージしてもらう
- 5. 営業クロージング本番~自分の専門性を伝える~
- 6. 営業クロージング大詰め~商品を使った後の変化をイメージしてもらう~
- 7. 具体的に商品のベネフィット(利益)を伝える
- 8. 営業クロージング最後のひと押し~反論処理~
- 9. まとめ

1. 高単価営業クロージング前の準備~場を温める~

まずは、以下のポイントをチェックしましょう!

STEP1. オープンハートで相手を笑顔で迎えいれられていて、寄り添った発言ができていますか?

STEP2. 場所の優位性を説明できていますか?

STEP3. 親友が訪ねてきた空気感を出せていますか??

STEP4. 課題を考えてきてくれてことへのお礼をしっかりと伝えて、労えていますか??

STEP5. 自分がきちんと聴く体制を整えられているかどうか、また気持ちと身体の使い方は整えられていますか?

2. 営業クロージング導入~掴みたい将来・目標を明確にする~

STEP6. 未來の理想の姿の明確化

→クライアントの、半年後、1年後、2年後、3年後、「どんな自分になっていたいか?」を質問によってツッコんでいき、 具体的に考えられるように細分化しましょう。

STEP7. 動機付けの明確化

→なぜ、半年、1年後、2年後、3年後、その目標を叶えたいか?叶えたらどんないいことがあるのか?を突き詰めて考えさせましょう。

STEP8. 現状の不満を明確化

→ 『なぜ、このままの状態だったらダメで、今の状態に不安を感じているのか?』を相手の口から言ってもらうために、質問していきましょう。

STEP9. 現在地点の危機感の明確化

→「そのままだとなにも変わらない人生だよ」って煽っていきましょう。

STEP10. 覚悟の状態を明確化

→掴みたい対して、どれくらいコミットして達成したいのか? を確認していきましょう。

STEP11. 覚悟の背景の明確化

→「なぜそう思うんですか?なぜコミットしてまでやりたいんですか?」と質問していきましょう。(煽りましょう)

STEP12. サービスを利用する場合とそうでない場合の違いの明確化

→「具体的に自分一人の力でやろうとすると、どの程度、目標や夢を達成できるイメージができていますか?」と質問しま しょう。(煽りましょう)

STEP13. 目標達成後の感情の明確化

→「得たい成果を達成できると、どれくらいワクワクしますか?」と質問し、達成した後の自分をイメージさせ、ワクワクの感情に結び付けていきましょう。

STEP14. 未来の自分の明確化

→達成した後の姿を、認めて、褒めてあげましょう。

3. 営業クロージング転換~相手の常識の破壊+教育~

STEP15. ここから自分へ話す主導権を移行する。真剣な空気感と話し方を変化させる。

STEP16. 相手をしっかりと認めながらも、現状のやり方、生活スタイル、勉強方法を否定する。

STEP17. 自分で稼げる、成長できる、変化できることの、リソース(資源)があるってことを、理解してもらう為の、教育を入れる。

≪声掛けの具体例≫

- いま、大阪に来れていますね。
 - 土日お休みなら時間が作れますね
 - 会社で働けているなら、収入がいきなり無くなるってことはないですね。

STEP18. 会社員であり、ビジネスの経験ゼロ・実績ゼロの場合は、副業から着実に始めていくことが絶対条件と伝える。

→ 毎月10万円、20万円と稼ぐなら勉強と行動は必要であることを教育すること、理解してもらうことが大切です。

STEP19. 会社員しながら副業から始められる。つまり、経済的なリスクなく始められるという点をきちんと理解してもらうために「わかりやすく」伝える。

STEP20. 「まずは、仕事の終わりの時間や、休みの日の時間を有効に活用するところから始めましょう!」と伝えて、納得・理解してもらう。

- →**ダ**ラダラ無意味な時間を過ごすことに、サヨナラする!
- →将来へ、未来へ繋がる時間にすることをイメージしてもらう。

4. 変化後をイメージしてもらう

STEP21. 1年間本気で取り組んで行動していく、別人になれていることへの変化後イメージさせる。

STEP22. 1年後の変化をイメージしてもらって、そのイメージを感情と結びつけて、ワクワクしてもらう

≪声掛けの具体例≫

「変化してたらテンションあがる?変化している自分みて、いい感じって思えそう?」

5. 営業クロージング本番~自分の専門性を伝える~

STEP23. 具体的にビジネスを起こす、副業を始める、起業を 目指すにはなにが必要なのか?を伝えていく。

STEP24. 副業から起業を目指すには『マインド×セールス×マーケティング』の3つの要素が必要である。と教育する。

STEP25. 『マインド×セールス×マーケティング』をぼくが語る上での専門性がなぜあるのか?を伝える。

STEP26. マインドの大切な理由、セールスの大切な理由、マーケティングの大切な理由を、例えを交えながら伝える。

STEP27. 『マインド×セールス×マーケティング』を誰に対しても、同じように伝えるのではなくて、個別の段階に会わあせて伝えるからこそ、成果が出て、結果に変化が起きることを伝える。

≪具体例≫

「私のコンサルティングは、それぞれの方に合わせたプライベートコンサルです。」と強調する。

STEP28. 統一的に教えられている人は、個別の相談ができないし、人それぞれできるようになる速度が違うから、効果が出にくいという点を伝える。

6. 営業クロージング大詰め

~商品を使った後の変化をイメージしてもらう~

これまでのやり取りを踏まえたうえで・・・次に進めましょう!

STEP29. 相手の半年、1年、2年に合わせて、具体的にどんな行動をしていくかを的確に指摘する。その際、相手が考えても「現実的であるけど、少しハードルが高い目標地点」を伝える。

STEP30. 自分の目標を達成していく状況を【具体的に】かつ 【時系列】でイメージさせる。その上で、「達成できたら嬉し くない?ワクワクしない?」と伝えて『感情』に結びつける。

STEP31. 絶対余裕で達成できる!大丈夫です!と力強く自信を持って後押しする。

STEP32. コンサルは1年間、月2回とみっちり・べったり実施すること、また他にも継続できる(モチベーションの下がりようがない)サポートの体制も整えていることを伝える。

7. 具体的に商品のベネフィット(利益)を伝える

STEP33. コンサルティングを受けるメリットを整理する

- リスクなくビジネス構築ができる
- OL・サラリーマンをしながら副業から始められる
- 自分一人の力と脳でやるなら3年掛かるところが、1年に縮 まる
- 落ちそうになった、マインド・モチベーションも維持できる 仕組みがある
- 『マインド、セールス、マーケティング』の今後ずっと使える、ビジネスの成功に必要なスキルを身に付けられる
- ここで学んだことは、次の世代に伝えることは全然OK。まるパクリがOKである。
- 1回稼げるレベルまでなると、継続的に稼げる自分になるから、一生仕事に困ることはない。
- 1年後の終わった後は、特別価格での継続ができるから、まだまだ成長できるし、さらに高い目標を目指せる。

STEP34. 「最速でコンサル料を回収してもらいます。」と伝える。つまり、1年以内に掛かる費用を全て回収するために行動してもらうこと、またそれを全力でサポートする旨を伝える。

≪声掛けの具体例≫

- 半年後くらいから毎月金、1年以内で契約金も全部回収して もらいますね。
- 2年目移行は純粋にプラスになっていきますよ。スキルや知恵が雪だるま式に増えていくので、投資効率がどの投資案件よりも高くなります。
- 1年後、2年後、3年後、5年後、合計で何件商品が売れる とおもいますか?10万円、30万円、50万円の商品が何件 も売れるんです。
- 売っても全く減らない。逆を言うと刃を研ぐように、売れば 売るほど、クオリティは上がっていくのです。
- 10件、20件、40件・・・。回収なんて当然で、その先の稼ぐっていうことがリアルにイメージできますね。

STEP35. 歳を取るとやはりチャンスは減る。その点を強調して伝え、今から取り組むことが大切だと理解してもらう。

→ いまやらない言い訳を消す。

STEP36. ここまで手厚くサポートがあり、稼ぐことにコミットしている。そんな私のコンサルティングに興味ありますか?と相手にテストクロージングをかける。

STEP37. 説明前の意思確認と念押し。

→約束が守れて、自ら学ぶ意志があり(勉強できて)、行動できて、最後にわがままいえますか?

STEP38. 具体的コンサルティングメニューの説明。(金額については相談ですね。)

- 個別回数、その他サポート
- グルコンはありますが、おまけレベルなので、みんな月1~2回参加です。
- グルコンにこれない!がやらない理由にならないようにする。

8. 営業クロージング最後のひと押し~反論処理~

STEP39. 反論処理①

≪具体例≫

- 1. 『お金がない』
- →だからこそ、いまやるんです。そのままだとお金ないままで す。
- 2. 『妻・主人に相談したいのでちょっと考えさせてください』
- →奥様に相談でもOKです。ですが、大体反対されますので、 本気でやりたいなら自分で自分の人生を決断しないとですね。
- 3. 『ちょっと考えさせてください』
- →本気で相手のためになって、決断できる人が成果を出しやすい人が多いですよ。

決断の質は考えた時間の量でありません。直感で面白そう!と思ったら、すぐ飛び込んでみる勇気が、実際に稼いでいく、人生をよりよいものにしていくには確実に必要な能力なのです。

最初はだれもできません。だからこそ、できるようになるとそれだけ、他の人と差をつけることができるのです。

STEP40. 反論処理②

1. 『自分でやります』

→多くの方がそう言われますが…ほとんど方が実際にやらない んですよね。

だって自分の約束って一番破りやすいじゃないですか?だから、今の結果なんですよね?

やはり本気で自分の目標を叶いたいなら、環境を整えて、約束 を絶対に守らないと行けない!っていう状況を作り出すってこ とですよ。

まとめ

本気で、この40コのステップは高単価セールスクロージングの極意が詰まっております。

むしろ詰め込みました!

是非とも明日から、活用して見てください!!

メルマガ・LINE@では尖った、旬の情報を配信しております。

お見逃しなくチェックしてくださいね!!

【発行者情報】 ビジネスコンサルタント 黒藪 一秀



【お問合せ】

https://redheart-kuroyabu.com/contact/